

A photograph of a kitchen interior. On the left, there are white kitchen cabinets with brass-colored knobs. The floor is covered in a checkered tile pattern with shades of beige, cream, and light brown. In the background, a doorway leads to another room where a blue chair is visible. The lighting is soft and natural.

ABBIN, van natuursteenbedrijf

NOEM ABBIN GERUST EEN JONGE ONDERNEMING, ZAAKVOERDER GUIDO PEETERS ZAL U ER NIET SCHEEF VOOR AANKIJKEN. "ALS JE ZIET WAT WE OP AMPER ACHT JAAR GEREALISEERD HEBBEN, KAN IK ALLEEN MAAR TEVREDEN TERUGBLIKKEN." HET NATUURSTEENBEDRIJF UIT ESSEN CONCENTREERT ZICH ENKEL OP PRODUCTIE VAN ALLE SOORTEN MAATWERK, EEN EIGEN PLAATSINGSDIENST IS ER NIET. DAT VERKLAART WAAROM GUIDO PEETERS LIEVER PRODUCENT VAN MAATWERK WORDT GENOEMD. "NIET DAT IK LIJD AAN GROOTHEIDSWAANZIN, MAAR IK ZIE ABBIN MEER ALS EEN FABRIEK DAN ALS PUUR NATUURSTEENBEDRIJF. WE WILLEN GEEN CONCURRENTEN WORDEN VAN ONZE KLANTEN." EEN GROTE VOORRAAD EN SNELLE LEVERING ZORGEN ERVOOR DAT DIE KLANTEN -KEUKENPLAATERS, AANNEMERS, BOUWMATERIALENHANDELAARS EN ARCHITECTEN UIT BELGIË ÉN NEDERLAND- HUN 'FABRIEK' TROUW BLIJVEN.



Zaakvoerder Guido Peeters

tot fabriek in maatwerk



NIETS IS ONMOGELIJK

Niettegenstaande de jeugdige leeftijd van zijn bedrijf, is Guido Peeters geen onbekende in de bouwwereld en al zeker niet in de tegelbranche: “Ik heb dertig jaar als bediende gewerkt in de bouwmaterialenzaak van mijn schoonbroer, Costermans BVBA in Essen. Ik was er verantwoordelijk voor de tegels en de bouwmaterialen. Bovendien was ik afgevaardigde voor ons bedrijf op de vergaderingen van Adimat, de aankoopgroepering voor bouwmaterialenhandelaars. Binnen de groepering heb ik ook nog eens vijf jaar lang de tegelcommissie voorgezeten. Nog later mocht ik in de directie van Adimat zetelen en stond ik mee aan de wieg van het huidige Bouw.Punt-concept.”

In 2000 verhuisde de bescheiden zagerij van Costermans Bouwmaterialen naar een bedrijfsterrein van 6.000 m², in de Rijkmakerlaan in Essen. Datzelfde jaar werd de zagerij omgedoopt tot ABBIN (afkorting van ‘Ambachtelijk Belgisch Bedrijf In Natuursteen’) en groeide ze uit tot een autonoom natuursteenbedrijf. Toen Guido Peeters zes jaar na de verhuis de aandelen van zijn schoonbroer overnam, werd hij alleen zaakvoerder van ABBIN Natuursteen.

Oorspronkelijk was het de bedoeling dat ABBIN een natuursteenbedrijf in de ruimste zin van het woord zou worden maar uiteindelijk groeide de onderneming in Essen uit tot een fabrikant, gespecialiseerd in de productie van alle soorten maatwerk. “Wat ons als bedrijf zo uniek maakt, is dat we zelf geen plaatsing verzorgen, ook niet in onderaanneming. We gaan dus niet opmeten en hebben geen eigen transportmiddelen. Een heel bewuste strategie, aangezien we geen concurrenten van onze eigen klanten willen zijn. Aangezien de vloerders en keukenplaatser een grote groep van ons cliëntèle vertegenwoordigen, wil ik die mensen niet gaan beconcurreren. Men kan immers niet van twee walletjes eten. Daardoor kunnen we ons voor de volle honderd procent concentreren op onze core business, de productie van kant-en-klaar maatwerk. Bij ABBIN zal je geen standaardformaten vinden, wij maken alles op maat: massieve douchebakken, keukenbladen, wastafels, trappen, vijver- en zwembadboorden, deurportieken, raamdorpels, noem maar op. Niets is onmogelijk, zelfs de moeilijkste vormen kunnen wij met onze CNC-machines realiseren.”

STRAKKE PLANNING

“We kunnen rekenen op een heel trouw cliëntèle, dat sterkt ons in de overtuiging dat onze aanpak de juiste is”, klinkt Guido Peeters vastberaden. Dat cliëntèle bestaat voornamelijk uit vakmensen, gaande van architecten, over aannemers en wegenbouwers tot vloerders, keukenboeren en tuinaanleggers. “Als we maatwerk moeten leveren, hebben we bijna dagelijks contact met onze opdrachtgever. Die nauwe samenwerking moet er zijn, aangezien het vaak om precisiewerk gaat. Problemen kunnen er altijd optreden, bij het opmeten en plaatsen maar zeker ook bij de productie. Maatwerk moet tot op de millimeter nauwkeurig zijn. Aangezien de eindverbruiker veel geld neertelt voor zo’n meubelstuk is het niet meer dan normaal dat hij perfectie eist. Bovendien doen we er alles aan om de strakke planning van onze klanten te respecteren. Daarom dat we ook zo’n grote stock hebben. We produceren heel veel maatwerk voor keukenbouwers, dus is het van groot belang dat ze heel snel beleverd worden. Als er dan iets fout loopt door een slechte opmeting, productie of plaatsing moeten we onmiddellijk een nieuw keukenblad kunnen produceren. Tegen een particuliere klant kan je nog zeggen dat hij twee weken extra geduld moet uitoefenen, maar voor een aannemer of keukenbouwer kan het niet snel genoeg gaan. Dankzij een grote voorraad en moderne apparatuur kunnen we een flexibele aanpak garanderen. Het familiale karakter van dit bedrijf speelt daarin eveneens een belangrijke rol.” Vooraan de werkplaats werd tijdens ons bezoek de laatste hand gelegd aan de vernieuwde toonzaal, een bescheiden ruimte van 50m². “Meer is ook niet nodig, want op termijn wil ik aan de straatkan een didactische showroom inrichten waarin we onze professionele klanten alle toepassingsmogelijkheden laten zien: douchebakken, boorden, afwerkingen, enzovoort. Zoals eerder gezegd hebben we in geen geval de ambitie om ook de particuliere markt te gaan bewerken. Keukenboeren mogen natuurlijk altijd hun klanten naar ons doorverwijzen. Ze kunnen in ons magazijn zelf hun plaat uitkiezen.”

INVESTEREN IN MACHINES

Dankzij de jarenlange investeringen van Guido Peeters zag de jonge onderneming in Essen zijn machinepark spectaculair



groeien. “Een goed uitgerust atelier is een minimumvereiste om als natuursteenbedrijf goede resultaten te kunnen boeken. Het geeft ons de mogelijkheid om alle bewerkingen, van plaat tot kant-en-klaar product, in eigen beheer te houden. Daarom heb ik de eerste jaren voortdurend in nieuwe machines blijven geïnvesteerd. We kunnen nu wel eventjes voort, ook al mag je als modern bedrijf nooit ophouden met investeren in nieuwe technologie. De dorpels voor de bouw zagen wij ‘contre pas’ uit blokken. Die worden vervolgens bewerkt met een automatische bovenschuurmachine. Daarnaast hebben we een afdeling met marmer- en arduinplaten voor raamtabletten en trappen. In ons atelier staat eveneens een volledig CNC-gestuurde lijn die alle maatwerk voor keukeninrichting produceert. Voor de afwerking van de werkbladen hebben we twee CNC-freesmachines staan, waarmee we de uitsparing in de verlekken maken. En dan zijn er nog de afwerkers die het maatwerk manueel perfectioneren. In totaal hebben we tien arbeiders in de werkplaats rondlopen, waarvan twee specialisten in het gedetailleerd uittekenen van de 3D-ontwerpen.”

“Het zal u misschien verbazen dat we bijna alle machines in tweevoud hebben gekocht. Dat is voor het geval één van de machines zou uitvallen, dan kunnen we nog altijd onze keukenklanten helpen. Het klopt dat zoiets een dubbel zware investering vraagt, maar zolang ik elke dag alle machines zie draaien, maak ik me daar weinig zorgen over.” Het gevolg van deze dubbele machine-aankopen laat zich raden: de 1.200m² oppervlakte van het atelier wordt meer dan maximaal benut. De uitbreidingsplannen nemen dan ook steeds concretere vormen aan. “Momenteel kan er geen machine meer bij, dan is het ook moeilijk om als bedrijf te groeien”, beseft ook Guido Peeters. “Aan de andere kant is het zeker niet mijn bedoeling nog meer mensen in dienst te nemen. Het heeft ons wat tijd gekost, maar ik ben zéér tevreden met het team dat we nu hebben. Het is een vrij jonge ploeg met een perfecte mix van jeugdig enthousiasme en ervaring. Die jongens zijn bezeten van computergestuurde machines, voor hen is dat leuk speelgoed.”

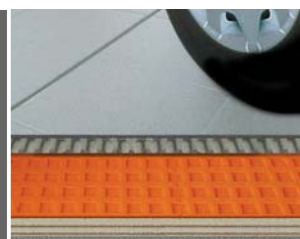
Zoveel is zeker:

Steeds meer tegelzetters kiezen voor de ontkoppelingsmat **Schlüter®-DITRA** omwille van haar multifunctionele eigenschappen. Of dat nu buiten op balkons en terrassen, of binnenshuis op probleemondergronden zoals op verse cementondervloeren, betonvloer, verwarmde dekvloeren, houten vloeren of gietasfalt is, tegels en natuursteen liggen vervormings- en barst-vrij op de **DITRA**-mat. En dat sinds 1987.



Schlüter®-DITRA De ontkoppelingsmat

- ▲ Ontkoppelt de bekleding van de ondergrond
- ▲ Nivelleert de dampdruk uit de ondergrond
- ▲ Waterdichting in combinatie met de bekleding
- ▲ Belastbaar dankzij de rechtstreekse lastverdeling
- ▲ Goede hecht/treksterkte
- ▲ Eenvoudig te plaatsen



Meer plezier met tegels!

**Schlüter®
Systems**

INNOVATIES MET PROFIEL

Schlüter-Systems KG · D-58640 Iserlohn · Internet: www.schlueter-systems.com

BeNeLux bureau · Schlüter-Systems KG · Schotelven 28 · B-2370 Arendonk

Tel: 0032 (0) 14 44 30 80 · Fax: 0032 (0) 14 44 30 81 · e-mail: benelux@schlueter.de



OPVOLGING?

Zelf heeft de zaakvoerder van ABBIN Natuursteen geen kaas gegeten van CNC-besturing. “Met de oudere machines kan ik ook nog werken, maar de bediening van die CNC-machines gaat m’n petje te boven. Nog een geluk dat dat mijn zoon destijds die AutoCad-opleidingen heeft gevolgd.”

Dat zijn 27-jarige zoon van Guido Peeters na zijn studies bouwkundig ingenieur alsnog besliste in de zaak te stappen, moet Guido Peeters tevreden stemmen. “Je zal mij niet horen beweren dat mijn opvolging daardoor verzekerd is, ik laat mijn kinderen daarin vrij. Ze moeten zich in de eerste plaats gelukkig voelen, want het lijkt me niet evident om als jonge gast een bedrijf van tien man te leiden. Mijn dochter geeft als licenciate les in het onderwijs, maar doet na haar uren ook nog eens de boekhouding van het bedrijf. Weet je dat ze destijds haar eindwerk over natuursteen heeft geschreven?!”

“Dat mijn zoon dagelijks meedraait in het atelier, geeft mij toch een bepaalde zekerheid. Hij kent de CNC-machines als zijn broekzak, is ook nog een goede steenkapper en weet bovendien heel goed hoe hij ontwerptekeningen moet maken. Als een werknemer voor langere tijd ziek valt, kan mijn zoon altijd inspringen. Op die manier blijven de machines draaien en hoeven we niet aan rendement in te boeten.”

“Ik kan niet ontkennen dat onze kosten de laatste jaren spectaculair zijn toegenomen”, gaat Guido Peeters verder. “Omdat ons energietransport te duur geworden is, laat ik binnenkort een eigen hoogspanningscabine plaatsen. Er komt binnenkort ook een tweede waterzuiveringinstallatie bij. Zolang alles wettelijk goed geregeld is en ook onze concurrenten zich aan de regels houden, kan ik daar best mee leven. De veiligheids- en gezondheidsvoorschriften kunnen niet streng genoeg zijn, we werken tenslotte toch met mensen!”

GROTE VOORRAAD

De hoeveelheid natuursteenplaten dat in het voorraadmagazijn van 1.200m² ligt, oogt behoorlijk indrukwekkend. We ontdekken er ondermeer de populaire blauwe steen uit Henegouwen, als ook een grote variëteit aan marmer- en granietplaten van 2 en

3cm dik uit buitenlandse groeves. Stuk voor stuk materialen die volgens Guido Peeters een hoge rotatie halen. “In onze stock zal je geen exclusieve natuursteenmaterialen vinden. De reden daarvoor is dat we die niet kunnen promoten wegens weinig particuliere klanten. Het zijn de keukenbouwers die onze materialen moeten promoten, dat hebben wij dus niet in de hand. De kleuren van natuursteen zijn trouwens zeer trendgevoelig, daar kan je als producent weinig aan veranderen. Het heeft dan ook geen zin een blauwe graniet te promoten als de markt om zwarte kleuren vraagt. Dat we particuliere klanten hebben, heeft wel als nadeel dat we de overschotjes uit onze stock maar moeilijk kwijt geraken. Andere natuursteenbedrijven kunnen daarvoor al eens promotie voeren of een opendeurdag houden. Gelukkig is het aantal platen dat langere tijd in het magazijn blijft staan eerder beperkt.”

“We produceren veel maatwerk in Belgische blauwe hardsteen, vooral voor gevel-, interieur- of tuintoepassingen. Minstens één keer per week kopen wij aan bij de Carrières du Hainaut. Vooral bij onze Nederlandse klanten is dat materiaal ontzettend populair. Hier in de grensstreek vind je weinig steenkappers, wat betekent dat ik in deze regio één van de enige aanbieders van Belgische Blauwe Steen ben.”

Naast ‘het blauwe goud’ van de Carrières du Hainaut bestaat de ruime stock van ABBIN uit Spaanse, Italiaanse en in mindere mate Portugese marmer en graniet. Sommige materialen importeert het familiebedrijf via een Belgische agent rechtstreeks uit de buitenlandse groeves, de andere platen selecteert ABBIN bij natuursteengroothandels. Om het kleurverschil maximaal te beperken, koopt Guido Peeters zoveel mogelijk volledige blokken, verzaagd in platen van 3cm en 2cm.

COMPOSITBLADEN

Voor natuursteen uit het Verre Oosten loopt de zaakvoerder van ABBIN minder warm. “Met die Aziatische platen kan je in mijn ogen geen mooi maatwerk voor interieurafwerking produceren. Aangezien het een ander materiaal en andere kwaliteit betreft, worden dergelijke producten beter voor andere toepassingen gebruikt. In het tegelgebieden zie je bijvoorbeeld steeds meer Aziatische natuursteen opduiken. Voor het tuingebieden kan ik



nog begrijpen dat mensen omwille van het prijskaartje daarvoor kiezen, maar voor binnenvloeren vind ik Aziatische natuursteen dan weer niet kunnen.”

Een materiaal dat Guido Peeters wel enorm kan bekoren, is kwartscomposiet. “Daar is vanuit de keukensector enorm veel vraag naar. In Nederland -door onze ligging een heel belangrijke markt voor ABBIN- wordt ongeveer vijftig procent van onze omzet gerealiseerd via maatwerk in composiet. Dat zijn bijna allemaal keukenwerkbladen, al kan men het materiaal ook gebruiken voor bekleding van douchewanden. Eerlijk gezegd verwacht ik heel veel van die composietbladen, het is een oersterk en heel onderhoudsvriendelijk materiaal waarmee ik graag werk. Volgens mij wordt dit een te duchten concurrent voor de pure natuursteen. Die trein wil ik zeker niet missen.”

GEEN MARKETING OF PROMOTIE

“Gelukkig verkopen wij geen tegels, de keramische producenten hebben met hun natuursteenimitaties immers een groot deel van de koek ingepikt”, aldus de zaakvoerder van ABBIN. “Men zou wel eens kunnen verschieten als de men ziet wat er omzetmatig aan marmervloeren verloren is gegaan. Dat we ons de kaas van de boterham laten halen, daar heeft de natuursteenwereld zeker ook schuld aan. In onze branche wordt nauwelijks aan promotie of marketing gedaan. Heel jammer vind ik dat. Je moet maar eens rondlopen op Batibouw, een particuliere bezoeker zal er niet verleid worden door natuursteenleveranciers. De Carrières du Hainaut zijn hierop een uitzondering, zij maken wel de nodige reclame voor hun producten. In de dertig jaar dat in de keramiekwereld actief was, kreeg ik regelmatig vertegenwoordigers over de vloer. Ofwel had men een stalenmap of mooie folder van een nieuwe collectie bij, of men had een spectaculaire actie aan te kondigen. Mensen van de natuursteensector komen enkel naar hier met kortingen en prijzen, ze hebben niets nieuws te vertellen.”



Together we shape innovation.

THIBAUT

T818 M5

Verlies niet nóg meer tijd en ontdek snel de T 818 M 5 !

Werkbereik tot 2200 mm met maar liefst 45 verschillende tools! Aan en afvoer van het materiaal via de zijkant mogelijk. De machine is rondom optimaal bereikbaar. Diverse tafels en gereedschapwisselaars leverbaar. Voorzien van veilige afscheidingsdeuren rondom. Gereedschaphouders via de achterzijde van de machine bereikbaar Dankzij het TOPS systeem is het mogelijk diverse machines met elkaar te combineren



T818 Access

Thibaut's T 818 ontving de Silver Design Award tijdens de laatste beurs Batimat 2005 te Parijs. Dat zegt genoeg! Door een doordachte constructie en ergonomie kunt U zeker 30 minuten per werkstuk tijdswinst boeken. De machine is uitgevoerd met de meest betrouwbare componenten v.w.b. geleiding, brug en aandrijving. De werktafel is optimaal en veilig bereikbaar door het wegklappen van de ommanteling. (Gepatenteerd) Maximaal werkbereik 3200 x 1600 mm, Z-as : 400 mm. Uitgevoerd voor max.46 gereedschappen.



T108S V4

Een modern innovatief concept waarmee U veel tijdswinst boekt. De toepassingen zijn legio : aanrechtbladen, monumenten etc etc. Inmiddels zijn van dit type al 850 exemplaren wereldwijd verkocht! De machine staat "bol" van de meest geavanceerde CNC technologie. Na slechts 3 dagen training is de operator al in staat de machine volledig te bedienen. De T-108 V 4 is uitgevoerd met een universele mal (Uw oude houten malen kunnen dus aan de kant!). En een verstektafel met vacuumbestijging. De machine polijst rechte kanten en zaagt in alle richtingen.



TC 04 Numeric

Zaagkop draaibaar 360 graden met vaste tafel. Verstekmogelijkheid van 50 - 100 graden is optioneel. Automatische gereedschapwisselaar is optioneel. Om de aan en afvoer van het materiaal snel en optimaal te laten verlopen is de machine uitgevoerd met 2 laadstations.



www.thibaut.fr

V-Machines.com

Gotevlietstraat, 20
8000 Brugge
050/72.05.87 - info@v-machines.com



Een minimum aan marketing zou anders geen kwaad kunnen, want onze sector zit toch met een imago probleem. Veel mensen denken bijvoorbeeld dat aan natuursteen altijd een hoog prijskaartje hangt. Een misperceptie aangezien er tegenwoordig ook veel betaalbare natuursteenmaterialen op de markt te vinden zijn. De ervaring leert mij ook dat er nog heel wat architecten rondlopen die weinig of niets over natuursteen weten. Die mensen komen dan met hun specifieke vraag bij ons terecht. In principe is het niet onze taak om mensen te gaan informeren over het gebruik van natuursteen maar we kunnen ze toch moeilijk op hun informatiehonger laten zitten.”

ECONOMISCHE CRISIS

Toegegeven, Essen ligt helemaal niet ver van de grens met Nederland, toch moet er nog een andere verklaring bestaan waarom het cliëntèle van ABBIN zo oranje gekleurd is. “Sowieso zijn de prijzen bij ons veel scherper dan in Nederland waardoor wij bij onze noorderburen als zeer competitief worden aanzien. Daarnaast is ons aanbod veel gevarieerder en hebben we alle materialen op voorraad staan, in alle mogelijke diktes. Het gebied dat we bestrijken, reikt van Antwerpen tot Breda, maar het gebeurt al eens dat we iemand uit Amsterdam over de vloer krijgen. Hoe die mensen bij ons terecht komen? Via mondelinge reclame en onze website, veronderstel ik.”

Of zijn bedrijf al te leiden heeft onder de economische crisis die vooral ook de bouwsector in zijn greep heeft? “Elk jaar zijn we blijven groeien, ik denk dat onze omzet in 2008 voor het eerst zal stagneren. Ik voel nu al een beetje dat onze klanten minder bestellingen binnen krijgen. De keukens die wij nu produceren, werden reeds allemaal begin 2008 verkocht. Aangezien ik er van uit ga dat het vanaf april 2009 allemaal wat zal minderen, zullen we in de nabije toekomst wat meer massieve wasbakken en douchebakken gaan produceren. We hebben daar de juiste machines en mensen voor in huis, dus zou het dom zijn om die opportuniteit niet te grijpen. Daarom heb ik een halve vrachtwagen massieve platen van een vijftal soorten marmer in stock genomen. In het verleden hebben we wel eens massieve spoelbakken in graniet gemaakt, ook dat is een mogelijkheid. Als we in 2009 hetzelfde omzetcijfer als dit jaar behalen, zal ik al zeer tevreden zijn. In ieder geval weet ik dat het niet makkelijk wordt, zeker in de appartementbouw zal de volumedaling goed voelbaar zijn. Laat ons hopen dat de crisis niet al te lang aanhoudt.”

“Aangezien ik die massieve douche- en wasbakken niet alleen in Essen en Kalmthout aan de man kan brengen, zal ik genoodzaakt zijn andere markten te verkennen. Terwijl we nu vooral in het keukengebeuren actief zijn, moeten we misschien onze pijlen gaan richten op de sanitaire markt. Ik ga alleszins actief op zoek naar nieuwe klanten. Zeker in Nederland liggen voor ons nog een pak opportuniteiten. In het verleden ging ik zelden of nooit potentiële klanten bezoeken, omdat we toen verzopen in het werk. Maar met de huidige crisis in het achterhoofd zal ik voortaan wat meer buitenshuis zijn. Weet je, de vraag naar natuursteen is er altijd geweest en zal zeker nooit verdwijnen. Kijk maar naar al die oude villa's die ooit gerenoveerd moeten worden. Wie voldoende creativiteit aan de dag legt, hoeft zich weinig zorgen te maken.”